



MEDICA/COMPAMED 2016

ファイナルレポート

MEDICA 及び COMPAMED 2016 は世界の医療機器産業界に力強い刺激をもたらす

過去最高 172 社の日本企業が出展、事前の良い準備で成約や受注も増加傾向

世界最大の医療機器展 MEDICA と医療機器製造に関わるサプライヤーとエンジニア向けの国際的な商談会 COMPAMED は、デュッセルドルフで開催され、世界中から参加した医療機器産業の業界関係者に今回も力強い刺激をもたらした。2016 年 11 月 14 日から 17 日の 4 日間に開催された同展には、ヘルスケア産業の全てのセクターより、専門業者やエキスパート、127,800 名が、フルブッキングとなった会場 19 ホールを訪問した。



参加者にとって興味深い様々なトピックに加え、供給側であるメーカーと顧客のビジネスにおける関係を根本的に変えたデジタル化、ロボティクス、ウェアラブルというキーワードが MEDICA で注目を集めた。作り手本位のモノづくりは過去のものであり、医療機器メーカーはこれらキーワードに関連するシステス・パートナーシップに関し、長期的計画や包括的なプロセスの最適化を必要とする病院や医療機関との対話から、新たなビジネスを構築する必要がある。

「今後、医療機器メーカーは今まで以上に顧客のトップ層の要望にフォーカスしていくでしょう、特に病院経営層や購入機関に対してのアプローチです。MEDICA はこのトレンドを完全に捉えています。同展を訪問する専門業者の 80%強が意思決定権者ですから」と主催者メッセ・デュッセルドルフの取締役、シェーファーはコメントした。その他のファクターとしては 5,000 を超える出展者である（出展者数は過去最高を記録）。その出展企業は総じて高い成長率をもつ輸出志向のメーカーでもある。「MEDICA とはグローバル・ビジネスの場であり、世界の主要マーケットとのコンタクトを開拓する業界関係者必見の場です。ご参加いただくビジターは世界 140 か国を超え、アジアの新興国からの来場も目立ちました。ビジターの 60%がドイツ国外からの来場で、これも新たな記録です」ともシェーファーはコメントした。

医療機器メーカーが、どのように医療機関に対し総合的なシステム・ソリューションを提案するプロバイダーになり得るか、その良い事例としてドイツの出展企業である Richard Wolf GmbH が挙げられる。同社は内視鏡メーカーとして知られているが、今回の出展では同製品を含む ENT 診断ナビゲーション・システムを発表し、統合型手術室に関するソリューションも提案した。このシステムは、統合型手術室

で使用される数々の医療機器（様々なメーカーの製品）の一元管理によってオペレーションされている。同社は個々の医療機器販売から脱却し、総合的なシステムを販売する新たな戦略を構築、MEDICA で新たな流通チャンネルを開拓するべく、今までとは違うアプローチで出展した。

ヘルスケア産業における昨今の主要なテーマとして、出展者、ビジター双方の口をつくのは、急速に進化する機器のデジタル化である。MEDICA では出展者による製品展示だけではなく、会期中の MEDICA HEALTH IT FORUM や MEDICA CONNECTED HEALTHCARE FORUM などを開催し、こうしたテーマに関するトピックスを参加者に情報提供し、意見交換も行った。

多様な会議プログラムが専門家たちを引き付ける

市場トレンドはターゲット・グループ向けに併催された会議やコンファレンスのテーマとして取り上げられた。参加者も例年通り多数であり、人工関節を今年のメインテーマとした MEDICA PHYSIO CONFERENCE も好評だった。

39 回目となる German Hospital Conference は約 2,000 人の参加のもと開催され、テーマの一部は臨床管理向けのコミュニケーション・プラットフォームなどであった。来賓として祝辞を述べたヘルマン・グレーエ（Hermann Groehe）ドイツ保健相は、Conference ののち、MEDICA の展示ホールも視察した。

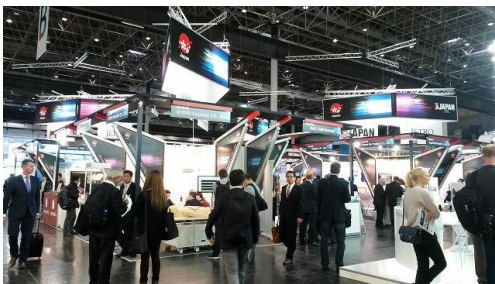
同時開催 COMPAMED はエンジニアのホットスポット

MEDICA と同時開催となる COMPAMED は 25 回目の開催となった。同展は医療機器製造のサプライヤー、加工業者の主導的な商談展示会であり、使用された 8a と 8b の 2 つのホールには、19,000 名のエンジニアを中心とした来場者が、医療機器、製品に必要なハイテク・ソリューション、部材、加工技術を探しに、また商談を目的に来場した。出展者は 37 か国から 774 社を数えた。COMPAMED は医療機器製品の製造スタートであり、部材選定、開発、試作、完成品までのプロセスが出展者、ビジター間で熱心に話し合われた。また会期中、2 つの専門的なフォーラムも併催された。



過去最高 172 社の日本企業が出展、事前の良い準備で成約や受注も増加傾向

日本企業の出展者は今年、MEDICA,COMPAMED を合わせ [172 社 \(MEDICA 113 社、COMPAMED 59 社\)](#) と、昨年の 160 社を上回る過去最高の出展者が参加し、各社ブースで商談や製品のプロモーション



を行った（欧州などからの日系現地法人出展は上記とは別に 27 社出展）。そのうち、1998 年から同展出展の伊藤超短波株式会社は、会社創立 100 周年のセレモニーとして酒樽の鏡開きを同社ブースにて行い、海外の顧客に榊酒を振る舞った。グループ出展としてはホール 16 にジェトロ（写真）、神戸市に加えて今年には日本医療研究開発機構（AMED）が新たにパビリオンを設置、日本製品のプレゼンスが益々高まった。

COMPAMED では例年通り、ひたちなか市、長野県、信州、福島県、さいたま市、浜松市がパビリオンを設置し、関連メーカー、取引メーカーの出展や商談をサポートした。

ジェトロが設置したジャパン・パビリオンには、今回、24 の日本企業が出展参加した。以下、同パビリオン参加企業のコメント。

- * 「初出展でしたが、MEDICA でしか会うことのできない、様々な国・地域の方と商談を行うことができました。また、具体的な引き合いも獲得することができましたので、費用対効果の側面でも満足できる出展となりました」(株式会社 I & C)
- * 「弊社は JETRO 様ブースで 2 回目の出展であったが、昨年よりも来ブース者数も多く、また、具体的な案件につながる商談もあったため、継続出展の必要性を実感した」(アムテック株式会社)
- * 「沢山の海外企業様と会うことができました。今後取引に繋がりそうなお客様だけでなく、弊社展示品へのご提案もいただけたりと、素晴らしいご縁がございました」(株式会社金子製作所)
- * 「予想以上の来訪者があり、日本市場とは違う要望や需要情報を収集することが出来た。医師からの評判は上々。拡販方法次第では実績を出せる可能性があることを再認識した」(サンアロー株式会社)
- * 「カタログ等を見て来訪していただけるお客様が多かった。ふらっと立ち寄ってみたという方はほとんどいなかった。狙いを持った方、決定権のある方の来訪が多かった」(田中貴金属工業株式会社)

神戸市パビリオンには 11 社が参加した。以下、同パビリオン参加企業のコメント。

- * 「初めて海外の展示会に出展させていただきました。現地企業の担当者との面会や打ち合わせの機会にもなり、今後のビジネスにつながる成果も得られました」(カーリーナシステム株式会社)

日本医療研究開発機構 (AMED) は初めてのパビリオン出展で 6 社が参加した。以下、同パビリオン参加大学のコメント。

- 「ブースに訪問してくれた企業等の人々に大変興味を持っていただけた。今後事業化に繋がりそうな話もあったため、大変有意義な展示会であったと感じた」(浜松医科大学)



以下、単独出展の MEDICA 日本出展企業から寄せられたコメント。

- * 「今回、ブースデザインを一新したことで、顧客や代理店から大変良い評価をいただきました。昨年より会期の期間が全て平日になったおかげで、多数の販社とは十分に時間的な余裕をもって打ち合わせや新製品の紹介・勉強会を行うことができました」

(アトムメディカル株式会社：写真は同社ブース)

- * 「昨年に比べると来訪者も多かったように思えた。実際にウォークインの客や商談数が増えたため、有意義な展示会となった」(株式会社スズケン)
- * 「非常に良かった。期待以上の成果が得られた」(大研医器株式会社)

- * 「今回、ホール6の好立地な場所にブースを構えることができたため、人の流れも多く、過去最高の引き合い件数を獲得することができた。また4社共同での出展で他社製品を紹介することにより、相乗効果を生むことができた」 **(株式会社ユニシス)**
- * 「展示した PARO は予想以上に認知度が高く展示会そのものは盛況だった。世界各地からの訪問があり、展示会の規模と信用には流石と感じました」 **(興和株式会社)**
- * 「想定していたヨーロッパ各国の代理店との接触を果たすことができ、また中東やアフリカ地域の代理店とのコンタクトも得られた。また接触してきた代理店の質は全般的に高く、非常に効率のよい海外展開手段であると感じました」 **(JNC 株式会社)**
- * 「想定以上のブースへの来場者数、具体的な有望な引き合いあり、また予め予定していたビジネスミーティングも計画通り実施できた。概ね成功と考えている」 **(三菱レイヨンクリンスイ株式会社)**
- * 「弊社ブース来場者数・商談件数ともに例年並みの件数となり、おおむね満足している」
(カイインダストリーズ株式会社)

COMPAMED に初めて出展した**セイリン株式会社** (写真右) は、欧州ビジターが足を止めやすい、インパクトのある洗練されたブースで出展し、次のようにコメントした「日本の展示会よりも、具体的な案件が多かった。来場者の役職が、上の方々が多く話が早いと感じた」



COMPAMED はエンジニアが中心の技術商談会であるため、日本企業の存在感も増し、受注に結び付くケースも増している。以下は COMPAMED 出展企業のコメント (出展者名の後に/がある場合、後者はグループ主催者名)。

- * 「しっかり調整されていて、出展もやりやすかった上に、新規客先とのコンタクトも出来、出展が成功に終わった」 **(株式会社 JVC ケンウッド/信州)**
- * 「今回で3回目、(独自出展2回目) ですが、年々慣れてきたが、本格的な展開にはまだもう少し時間がかかると思う。驚いたことはドイツの大手競合メーカーが弊社のことを知っており、弊社を意識していたことが自信になった」 **(鹿島化学金属株式会社)**
- * 「多くの新しい有望顧客との接点を持つことができた満足している」
(フジトク株式会社/ひたちなか市)
- * 「今回で2年目の参加でしたが、昨年を上回る商談、新規顧客候補の獲得ができました」
(日油株式会社)
- * 「共同開発、特殊刃具の案件、現在進行での打ち合わせを行っているドイツ企業との進展があり、成果が出た展示会となりました。集客数は、昨年度より少ない結果となりました」
(株式会社 東鋼/福島県)
- * 「継続出展しているため、またドイツに拠点を設けたので既知の顧客及びコンタクト先や、毎年ブースに来られる会社も増えてきた。今年は図面を持参される潜在顧客が増えた」 **(太盛工業株式会社)**
- * 「今年は2度目の出展ということもあり、的を絞った形で行動することができました。面識のない日本企業様からのお問い合わせもあり、出展したことの意味は大きかったと思います」
(協和精工株式会社/さいたま市)

*「本会（SESSA）来場者アンケート数は、昨年の 150 件と比べ今回は 115 件と少なかったものの、今回の思惑どおりディーラー数が減り、医療機器メーカーとの内容の濃い商談が増加したのは成果であった。地元である諏訪市金子市長が来場したことも、今後の展開に期待できることでもあった」

（長野県中小企業団体中央会）

*「今回より単独ブースでの出展を行いました。結果、例年よりターゲットを絞った商談が多数でき、非常に満足できた」（株式会社エムテック）

両展は来年もデュッセルドルフで以下の月曜～木曜の 4 日間開催となる。

2017 年 11 月 13 日（月）～16 日（木）

公式サイト <http://www.medica-tradefair.com> <http://www.compamed-tradefair.com>

日本語サイト <http://medica.messe-dus.co.jp> <http://compamed.messe-dus.co.jp>

（株）メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン

担当：服部

〒104-0094 東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニガーデンコート 7F

Tel.03-5210-9951 Fax.03-5210-9959 / mdj@messe-dus.co.jp www.messe-dus.co.jp